

# **LAPORAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN DI DIVISI PEMASARAN PADA PT TRIJAYA PRATAMA FUTURES**

**GANDI RIZKY RAHARDJO**  
**8223128286**



**Laporan Praktik Kerja Lapangan ini Ditulis untuk Memenuhi Salah Satu  
Persyaratan Mendapatkan Gelar Ahli Madya Pada Fakultas Ekonomi Universitas  
Negeri Jakarta**

**PROGRAM STUDI DIII MANAJEMEN PEMASARAN  
JURUSAN MANAJEMEN  
FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA  
2015**

## **ABSTRACT**

**GANDI RIZKY RAHARDJO. 2015. 8223128286. Reports Job Training Sales&Marketing PT TRIJAYA PRATAMA FUTURES. DIII Study Marketing Management Program. Department of Management. Faculty of Economic. State University of Jakarta.**

*Reports Employment Practices (PKL) is based on the experience during the two months date 1 July 2014 until 30 August 2014 of Praktikan Practice Job in PT TRIJAYA PRATAMA FUTURES, Tbk. Field Work Practice report was written to fulfill one of the requirements to get degree Associate Expert at the Faculty of Economic. State University of Jakarta. Reports Job Training aims to get an idea of the real world of work, culture Familiarize Praktikan to work on a very different company with a culture of learning in terms of time management, communication skills, and teamwork, as well as to prepare themselves become qualified human resources for have the knowledge, skills and expertise in accordance with existing development, and the assignment of Praktikan Practice Job in PT TRIJAYA PRATAMA FUTURES is performing contacting by phone.*

## ABSTRAK

**GANDI RIZKY RAHARDJO. 2015. 8223128286. Laporan Praktik Kerja Lapangan Divisi Sales&Marketing PT TRIJAYA PRATAMA FUTURES** Program studi DIII Manajemen Pemasaran. Jurusan Manajemen. Fakultas Ekonomi. Universitas Negeri Jakarta.

Laporan Praktik Kerja Lapangan (PKL) ini disusun berdasarkan pengalaman Praktikan selama dua bulan tanggal 1 juli 2014 s/d 30 Agustus 2014 melakukan Praktik Kerja Lapangan di PT TRIJAYA PRATAMA FUTURES. Laporan Praktik Kerja Lapangan ini ditulis untuk memenuhi salah satu persyaratan mendapatkan Gelar Ahli Madya pada Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta. Laporan Praktik Kerja Lapangan ini bertujuan untuk mendapatkan gambaran dunia kerja yang sebenarnya, membiasakan praktikan dengan budaya bekerja pada perusahaan yang sangat berbeda dengan budaya belajar dari segi manajemen waktu, keterampilan berkomunikasi, kerjasama tim, untuk menyiapkan diri menjadi sumber daya manusia yang berkualitas karena memiliki pengetahuan, keterampilan, dan keahlian sesuai dengan perkembangan yang ada saat ini, dan tugas praktikan selama praktik kerja lapangan di PT TRIJAYA PRATAMA FUTURES adalah melakukan *contacting* via telepon.

### LEMBAR PERSETUJUAN SEMINAR

Judul : Laporan Praktik Kerja Lapangan di PT TRIJAYA  
PRATAMA FUTURES  
Nama Praktikan : Gandi Rizky Rahardjo  
Nomor Registrasi : 8223128286  
Program Studi : DIII Manajemen Pemasaran

Menyetujui,

Pembimbing,

Ketua Program Studi DIII MP



Dra. Umi Mardiyati, M.Si

NIP. 1957 0221 198530 2 002

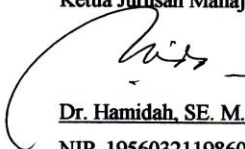


Dra. Sholikhah, MM

NIP. 1962 0623 199003 2 001

Mengetahui,

Ketua Jurusan Manajemen



Dr. Hamidah, SE. M. Si

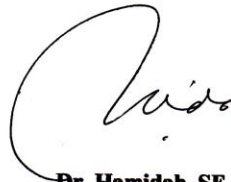
NIP. 195603211986032001



## LEMBAR PENGESAHAN UJIAN

Ketua Jurusan Manajemen

Fakultas Ekonomi – Universitas Negeri Jakarta



**Dr. Hamidah, SE, M.Si**  
NIP. 19560321 198603 2 001

Nama

Tanda Tangan

Tanggal

Ketua Penguji

**Dra. Umi Mardiyati, Msi**  
NIP. 1957 0221 1985 03 2002



19 Juni 2015

Penguji Ahli

**Dra. Basrah Saidani, M.Si**  
NIP. 19630119199203 2 001



19 Juni 2015

Dosen Pembimbing

**Dra. Sholikhah, MM**  
NIP. 1962 0623 199003 2 001



19 Juni 2015

## **KATA PENGANTAR**

Puji syukur praktikan panjatkan kepada Allah SWT yang telah memberikan praktikan kesehatan sehingga praktikan dapat menyelesaikan laporan Praktik Kerja Lapangan dengan judul “Laporan Praktik Kerja Lapangan di PT TRIJAYA PRATAMA FUTURES”.

Penulisan laporan ini didasarkan pada Praktik Kerja Lapangan yang sudah praktikan lakukan di PT TRIJAYA PRATAMA FUTURES kantor pusat di jalan Jenderal Gatot Subroto. Tujuan dari Praktik Kerja Lapangan adalah sebagai salah satu syarat untuk memperoleh Gelar Ahli Madya Ekonomi pada Jurusan Manajemen Universitas Negeri Jakarta.

Praktikan mengucapkan terima kasih kepada PT TRIJAYA PRATAMA FUTURES yang telah mengizinkan praktikan untuk melakukan Praktik Kerja Lapangan selama 2 bulan, praktikan juga menyampaikan terima kasih kepada:

1. Dosen Pembimbing, Dra. Sholikhah, MM
2. Dekan Universitas Negeri Jakarta Drs. Dedi Purwana E. S, M.Bus
3. Kajur Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta Dr. Hamidah, SE, M. Si
4. Kaprodi Pemasaran Universitas Negeri Jakarta Dra. Umi Mardiyati, M. Si
5. Bapak Benny Ridwan selaku pimpinan PT TRIJAYA PRATAMA FUTURES beserta staff dan karyawan
6. Orang tua praktikan yang selalu tanpa lelah memberi praktikan dukungan dan semangat sehingga praktikan dapat menyelesaikan laporan ini tepat waktu
7. Serta rekan di DIII Manajemen Pemasaran dan semua pihak yang tidak dapat praktikan sebutkan satu persatu, yang sudah membantu praktikan baik secara langsung maupun tidak langsung dalam penulisan laporan ini

Laporan Praktik Kerja Lapangan ini disusun berdasarkan apa yang telah praktikan lakukan pada saat dilapangan yakni pada tempat Praktik Kerja Lapangan yang beralamat di Jl. Jend. Gatot Subroto dimulai dari tanggal 1 Juli 2014 s/d 29 Agustus 2014. Praktik Kerja Lapangan ini merupakan salah satu syarat wajib yang harus ditempuh dalam program studi DIII Manajemen Pemasaran. Selain untuk menyelesaikan Program Studi yang praktikan tempuh, Praktik Kerja Lapangan ini ternyata banyak memberikan manfaat kepada praktikan baik dari segi akademi maupun untuk pengalaman yang tidak dapat praktikan temukan saat berada dibangku perkuliahan. Praktikan juga akui laporan ini tidak akan sempurna apabila tidak adanya bantuan dari berbagai pihak, apabila nantinya terdapat adanya kekeliruan dalam penulisan laporan Praktik Kerja Lapangan ini praktikan sangat mengharapkan kritik dan sarannya.

Akhir kata semoga laporan Praktek Kerja Lapangan ini dapat memberikan banyak manfaat bagi kita semua.

Jakarta, Desember 2014

Praktikan

## DAFTAR ISI

ABSTRAK.....	ii
LEMBAR PERSETUJUAN SEMINAR.....	iv
LEMBAR PENGESAHAN.....	v
KATA PENGANTAR.....	vi
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL.....	ix
DAFTAR GAMBAR.....	x
<b>BAB I : PENDAHULUAN</b>	
A. LATAR BELAKANG.....	1
B. MAKSUD DAN TUJUAN PKL.....	2
C. KEGUNAAN PKL.....	3
D. TEMPAT PKL.....	4
E. JADWAL WAKTU PKL.....	5
<b>BAB II : TINJAUAN UMUM TEMPAT PKL</b>	
A. SEJARAH PERUSAHAAN.....	6
B. STRUKTUR ORGANISASI.....	10
C. KEGIATAN UMUM PERUSAHAAN.....	13
<b>BAB III : PELAKSANAAN PKL</b>	
A. BIDANG KERJA.....	19
B. PELAKSANAAN KERJA.....	21
C. KENDALA YANG DIHADAPI.....	27
D. CARA MENGATASI KENDALA.....	27
<b>BAB IV : KESIMPULAN</b>	
A. KESIMPULAN.....	29
B. SARAN.....	29
DAFTAR PUSTAKA	
DAFTAR LAMPIRAN	

## DAFTAR TABEL

<b>Tabel</b>	<b>Halaman</b>
II.I 10 Pialang Teraktif di Bulan Februari 2014.....	7
III.I Produk Yang Ditawarkan.....	19
III.II Kegiatan Harian.....	22

## DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
II.I Struktur Organisasi.....	10
II.II Proses Prospecting.....	16
III.I Flowchart.....	26

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Praktik Kerja Lapangan**

Praktik Kerja Lapangan adalah matakuliah wajib di Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta yang bertujuan untuk membekali mahasiswa dalam mengenal, mengetahui, memahami aplikasi dan keterkaitan ilmu dalam bidang ilmu yang diperoleh di bangku kuliah dan dunia kerja. Setiap mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta, khususnya Program Studi DIII Pemasaran Jurusan Manajemen, diwajibkan untuk mengikuti program ini untuk memenuhi salah satu persyaratan mendapat Gelar Ahli Madya.

Dengan mengikuti program Praktik Kerja Lapangan, mahasiswa diharapkan dapat mensinergikan pengetahuan akademik mahasiswa dengan lingkungan kerja. Selain itu mahasiswa tersebut memiliki penilaian kerja yang baik dari perusahaan/ instansi tempat pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan, maka bukan hal yang mustahil mahasiswa tersebut memiliki kesempatan untuk bergabung dengan perusahaan tempatnya bekerja setelah lulus nanti.

Praktikan sebagai mahasiswa Program Studi DIII Pemasaran Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta, dalam melaksanakan tugas matakuliah Praktik Kerja Lapangan, tertarik untuk melaksanakan Praktik Kerja Lapangan di PT TRIJAYA PRATAMA FUTURES. Alasan praktikan memilih tempat Praktik Kerja Lapangan di PT TRIJAYA PRATAMA

FUTURES adalah untuk menambah wawasan mengenai perekonomian khususnya perekonomian dunia seperti tingkat suku bunga dan mengetahui sistem kerja investasi berjangka seperti *forex*

Dalam Praktik Kerja Lapangan ini praktikan mengambil tema tentang *forex*. *Forex* adalah perdagangan matauang asing atau yang biasa disebut dengan Valas (valuta asing). Yang diperdagangkan di *Forex* antara lain adalah matauang yang umum didunia seperti Poundsterling, Japanese Yen, Swiss Franch, dan Euro. *Forex* berarti membeli atau menjual suatu matauang terhadap mata uang yang lainnya dengan tujuan untuk mendapatkan keuntungan.

#### **B. Maksud dan Tujuan Praktik Kerja Lapangan**

Setiap kegiatan yang dilaksanakan mempunyai maksud dan tujuan tertentu, demikian juga dengan Praktik Kerja Lapangan ini memiliki maksud dan tujuan. Adapun maksud dan tujuannya sebagai berikut:

Maksud dilaksanakannya Praktik Kerja Lapangan:

1. Mempelajari strategi pemasaran dengan melakukan Praktik Kerja Lapangan di PT TRIJAYA PRATAMA FUTURES
2. Melakukan praktik kerja sesuai dengan latar belakang praktikan, yaitu DIII Manajemen Pemasaran

Tujuan dilaksanakannya Praktik Kerja Lapangan:

1. Dapat mendeskripsikan tentang aktivitas atau tanggung jawab Divisi Pemasaran di PT TRIJAYA PRATAMA FUTURES



2. Mengetahui kinerja di bidang *Marketing* PT TRIJAYA PRATAMA FUTURES
3. Mengetahui strategi pemasaran yang dilakukan oleh PT TRIJAYA PRATAMA FUTURES dalam penjualan produk

**C. Kegunaan Praktik Kerja Lapangan**

1. Bagi Mahasiswa
  - a. Untuk menciptakan dan menumbuhkembangkan rasa tanggung jawab dan profesionalisme serta kedisiplinan yang nantinya hal-hal tersebut sangat dibutuhkan ketika memasuki dunia kerja yang sebenarnya.
  - b. Menguji dan mengukur kemampuan yang dimiliki oleh mahasiswa dalam menghadapi situasi dunia kerja yang sebenarnya.
  - c. Dapat menambah wawasan dan ilmu pengetahuan mahasiswa agar dapat meningkatkan potensi yang ada pada dirinya untuk menjadi asset perusahaan yang berkualitas tinggi, dan menjadi tenaga ahli yang siap pakai.
  - d. Memotivasi mahasiswa untuk beraktifitas dalam melakukan pekerjaan secara efektif dan efisien.
2. Bagi Perusahaan tempat Praktik Kerja Lapangan
  - a. Dengan dilaksanakannya Praktik Kerja Lapangan bagi mahasiswa dituntut sumbangsihnya terhadap perusahaan baik berupa saran maupun kritikan yang bersifat membangun yang menjadi sumber masukan untuk meningkatkan kinerja di lingkungan perusahaan.

- b. Sebagai sarana untuk kerjasama antara perusahaan dengan Universitas Negeri Jakarta khususnya DIII Pemasaran Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.
  - c. Sebagai sarana promosi untuk memenuhi kebutuhan lulusan DIII Pemasaran Fakultas Ekonomi Universitas Negeri.
3. Bagi Universitas
- a. Meningkatkan kualitas sumber daya manusia Universitas khususnya Program Studi DIII Pemasaran Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta
  - b. Membuka interaksi antara DIII Pemasaran Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta dengan perusahaan yang bersangkutan dalam memberikan uji nyata mengenai ilmu pengetahuan yang diterima mahasiswa melalui Praktik Kerja Lapangan.
  - c. Bahan masukan untuk mengembangkan kurikulum guna memenuhi kebutuhan pasar tenaga kerja.

#### **D. Tempat Praktik Kerja Lapangan**

Nama : Menara Mulia (PT TRIJAYA PRATAMA FUTURES)

Alamat : Jl. Jend. Gatot Subroto Kav. 9-11, Jakarta Selatan

Telepon : 021-29528999, 021-29528989

Website : *www.trijayapratamafutures.com*

Selain itu berikut alamat cabang PT TRIJAYA PRATAMA FUTURES:

1. Medan : Capital Building 3A Floor JL. Putri Hijau no. 1A  
Medan
2. Surabaya : Town Square M12-17 JL. Adityawarman no.55
3. Samarinda : Swiss Belhotel Borneo lt.1 JL. Mulawarman no.6
4. Batam : Planet Holiday Hotel 2 Floor JL. Raja Ali Haji
5. Makasar : Menara Bosowa, lt.11 JL.Jendral Sudirman no.5

PT TRIJAYA PRATAMA FUTURES adalah perusahaan Pialang Anggota Bursa Berjangka yang menyediakan sarana dan prasarana perdagangan produk kontrak berjangka. Bursa berjangka sebagai sarana penentu harga (*Price Discovery*) dan sarana lindung nilai (*Hedging*). Dengan didukung oleh tenaga-tenaga profesional yang telah disediakan, Investor dapat dengan mudah menentukan tingkat resiko dan Instrumen Investasi yang diinginkan.

#### **E. Jadwal waktu Praktik Kerja Lapangan**

Pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan selama dua bulan, terhitung pada tanggal 1 Juli 2014 sampai dengan tanggal 29 Agustus 2014. Adapun waktu Praktik Kerja Lapangan sesuai dengan jam kerja di PT TRIJAYA PRATAMA FUTURES yaitu pukul 10.00-17.00.

## **BAB II**

### **TINJAUAN UMUM TEMPAT PKL**

#### **A. Sejarah Perusahaan**

PT TRIJAYA PRATAMA FUTURES didirikan di Medan pada tanggal 2 April dan terdaftar resmi sebagai Anggota Bursa Berjangka Jakarta pada Mei 2004. Adapun bidang usaha yang dijalankan adalah melanjutkan amanat nasabah ke perdagangan Lokal dan Internasional. PT TRIJAYA PRATAMA FUTURES merupakan perusahaan pialang berjangka yang terdaftar di BAPPEBTI dengan Ijin Pialang Berjangka No.407/BAPPEBTI/SI/VII/2004 dan telah membuka cabang di berbagai daerah di Indonesia antara lain di Medan, Jakarta, Surabaya, Balikpapan, dan Samarinda. Hal ini dimaksudkan untuk mempermudah klien yang berada di kota dimana perusahaan memiliki cabang untuk bertransaksi.

Manajemen PT TRIJAYA PRATAMA FUTURES dipimpin oleh personal-personal yang profesional dan memiliki integritas yang tinggi dalam mengelola perusahaan yang sudah beroperasi di taraf Nasional dan Internasional. Dengan berbekal tenaga-tenaga profesional, teknologi informasi yang *up to date* dan *backoffice* yang handal, kami siap melayani setiap nasabah kami dimana pun mereka berada. Informasi yang tepat waktu serta keakuratan menjadi *point* prioritas kami.

Sebagai Perusahaan Pialang Berjangka terkemuka di Indonesia, PT TRIJAYA PRATAMA FUTURES kerap bertengger pada 10 PIALANG TERAKTIF versi PT

KLIRING BERJANGKA INDONESIA, dimana kami juga sebagai salah satu anggotanya.

**Tabel II.I**

**10 Anggota Pialang Teraktif di Bulan Desember 2014**

No	Kode AK	Nama Perusahaan
1	52	PT. MONEX INVESTASINDO FUTURES
2	66	PT. INTERPAN PACIFIC FUTURES
3	5	PT. JALATAMA ARTHA BERJANGKA
4	36	PT. KONTAKPERKASA FUTURES
5	12	PT. RIFAN FINANCINDO BERJANGKA
6	100	PT. EQUITYWORLD FUTURES
7	<b>62</b>	<b>PT. TRIJAYA PRATAMA FUTURES</b>
8	93	PT. BESTPROFIT FUTURES
9	91	PT. VICTORY INTERNATIONAL FUTURES
10	4	PT. SOEGEE FUTURES

Sumber: [www.ptkbi.com](http://www.ptkbi.com)

**1. Visi & Misi**

**a. Visi**

- 1) Menjadi perusahaan berjangka komoditi dengan pangsa pasar yang luas, khususnya di tingkat nasional

- 2) Menjadi perusahaan pialang berjangka komoditi terdepan di tingkat Nasional, dan menjadikan sebagai perusahaan yang bertaraf Internasional.

b. Misi

- 1) Berpartisipasi menyebarluaskan perdagangan berjangka komoditi di Indonesia.
- 2) Mengembangkan dan memajukan perdagangan berjangka komoditi di Indonesia, sehingga dapat menjadi alternatif investasi yang dapat diandalkan dan pada gilirannya membantu meningkatkan perekonomian Nasional.
- 3) Ikut memberdayakan perdagangan berjangka komoditi di Bursa Berjangka Jakarta dengan membantu investor yang ingin menggunakannya sebagai sarana lindung nilai (*Hedging*) bagi produsen maupun para pelaku pasar yang hanya ingin memanfaatkan fluktuasi harga komoditi yang diperdagangkan.

Dalam mewujudkan motto dari PT TRIJAYA PRATAMA FUTURES, “*Your Trust Is Our Satisfaction*”, kami telah menyiapkan berbagai strategi. Salah satunya adalah menjamin kenyamanan para nasabah dalam pengelolaan dananya ke *Market* Internasional, dengan selalu memperbaharui berbagai sarana dan prasarana pendukung. Selain itu, selalu membina hubungan yang hangat dan terbuka dalam segi manajemen, sehingga nasabah dapat ikut serta memantau perkembangan perusahaan.

PT TRIJAYA PRATAMA FUTURES memiliki izin usaha sebagai perusahaan Pialang Berjangka yaitu: Izin usaha Pialang Berjangka **No. 407/BAPPEBTI/SI/VII/2004**, Izin Anggota Kliring Dari Kliring Berjangka Indonesia **No. 25/AK-KBI/VIII/2004**, dan Izin Anggota Bursa Berjangka Jakarta **No. 006/BBJ/05/2004**.

Dalam perkembangan usahanya untuk melakukan transaksi bagi calon nasabah adapun pemaparannya terbagi menjadi 3 jenis transaksi, yaitu:

#### 1. Sessional

Dalam satu hari, harga hanya terjadi empat sampai enam kali. Harga tidak setiap detik berubah. Waktu transaksi terjadi lebih terjadwal dan para pelaku pasar tidak perlu memantau pergerakan harga setiap detik.

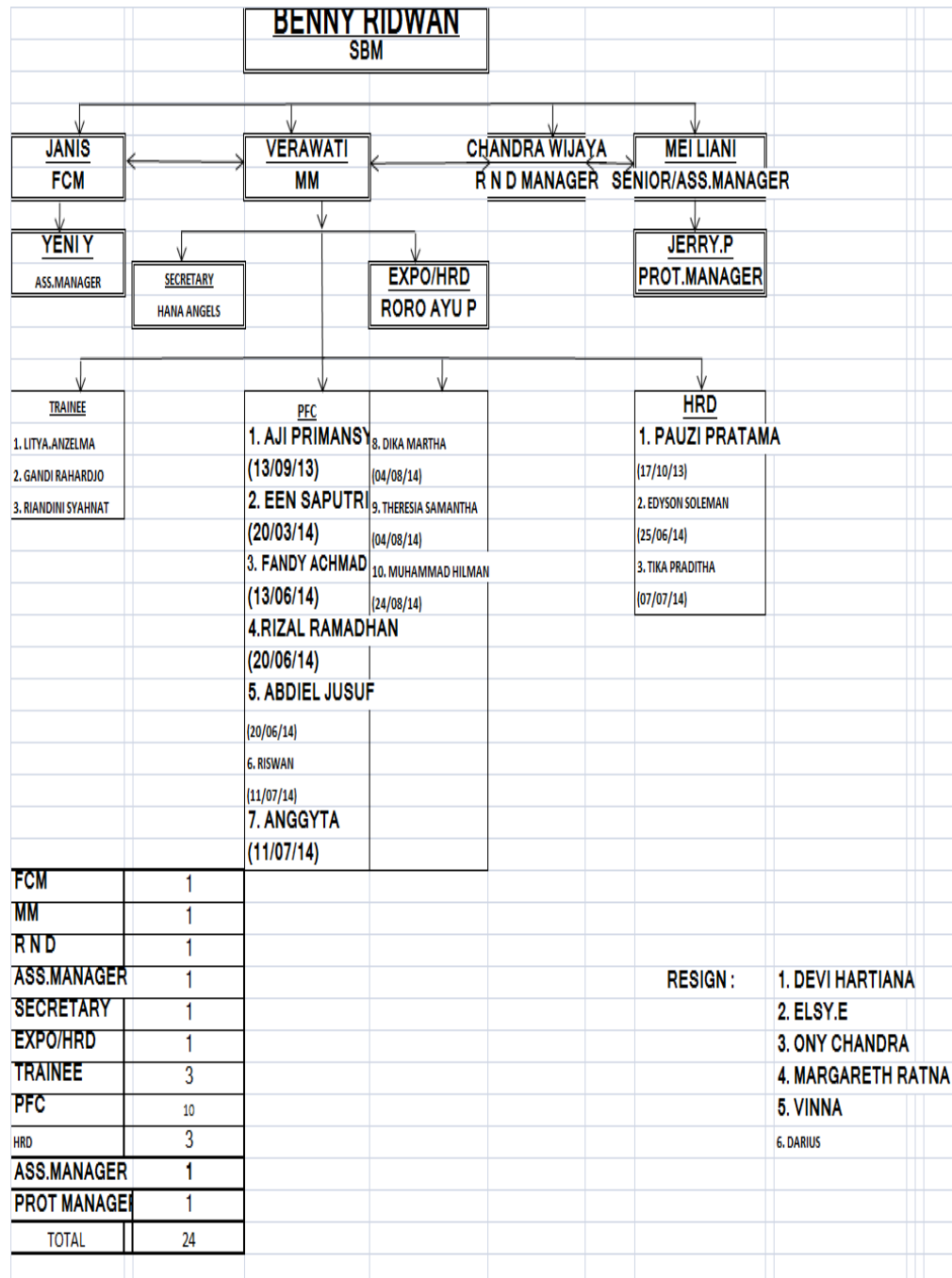
#### 2. *Running*

Dalam *system running market*, aktifitas transaksi menjadi lebih fleksibel. Transaksi bisa dilakukan kapan saja selama jam perdagangan.

#### 3. *Price Limit*

Pada index futures, baik sessional maupun *running market*, berlaku *maximum daily price movement*. Sehingga walaupun terjadi kesalahan transaksi, resiko yang muncul sudah dibatasi.

## B. Struktur Organisasi



**Gambar II.1**

## Struktur Organisasi



Uraian tugas (*Job Description*) pada perusahaan PT TRIJAYA PRATAMA FUTURES. Dalam suatu perusahaan, deskripsi jabatan sangat diperlukan untuk memberikan kejelasan akan wewenang dan tanggung jawab bagian dari setiap orang dalam perusahaan yang bersangkutan, dapat memberikan batasan yang jelas sehingga dapat membuat suatu keputusan yang baik dan benar.

Adapun tugas, wewenang dan tanggung jawab dan seluruh staff dan karyawan PT TRIJAYA PRATAMA FUTURES

#### 1. *Senior Business Manager*

*Senior Business Manager* mempunyai tugas utama memimpin *Manager Marketing, Manager Finance, Resources and Development Manager, Senior Assistant Manager* dan *Plot Manager*.

#### 2. Manager HRD

Manager HRD bertanggung jawab kepada direktur. Manajer HRD memiliki tugas diantaranya adalah sebagai berikut:

- a. Melakukan perekrutan karyawan sesuai dengan kebutuhan perusahaan
- b. Menentukan masa kontrak karyawan
- c. Mengurusi administrasi kepegawaian seperti menghitung gaji, lembur, cuti para pegawai, jamsostek dll
- d. Mengurus dan memberikan saran kepada pegawainya yang mengalami kesulitan dalam bekerja
- e. Menentukan jenjang karir pada karyawan

### 3. *Coordinator HRD*

*Coordinator HRD* bertugas sebagai kordinator HRD staff dan membawahi HR staff.

### 4. *Secrtary Manager*

Manajer Sekretaris bertugas untuk membantu mengurus surat-menyurat perusahaan, membantu menyusun catatan rapat Manajer, melaksanakan segala hal yang berhubungan dengan admistrasi perusahaan dan menyamapaikan segala keputusan manajer kepada staff.

### 5. *Marketing Manager (MM)*

*Manager Marketing* bertanggung jawab kepada direktur dan bertugas untuk memimpin kegiatan pemasaran hasil produksi, mengikuti perkembangan pasar hasil produksi, mengikuti perkembangan pasar dan merumuskan serta mengusulkan rencana pemasaran produksi yang sesuai dengan tujuan yang ditetapkan perusahaan. *Marketing Manager* dalam menjalankan tugasnya dibantu oleh bagian penjualan.

### 6. *Marketing*

*Marketing* bertugas untuk mencari calon nasabah yang ingin melakukan bisnis *forex*. Proses *marketing* untuk mencari nasabah yang ingin berinvestasi *forex* dengan cara melakukan *contacting person*. *Marketing* dalam menjalankan tugasnya dibantu oleh *Maketing Manager*.

### C. Kegiatan Umum Perusahaan

Kegiatan umum pada perusahaan PT TRIJAYA PRATAMA FUTURES setiap harinya adalah sebagai berikut. Pasar berjangka merupakan bagian dari pasar derivatif yang digunakan oleh berbagai pihak untuk mengelola resiko. Di Indonesia pasar ini sudah lama dirasakan kebutuhannya, tetapi realisasinya sangat lambat, berbagai kendala seperti sedikitnya yang berminat menjadi promotor kesan bahwa perdagangan berjangka sama dengan judi dan sebagainya, belum lagi masalah persaingan dan perselisihan antara pemerintah dengan pialang tidak resmi.

Prospek perdagangan berjangka di Indonesia cukup menjanjikan karena selain produsen beberapa komoditi pertanian, pertambangan, Indonesia juga membutuhkan komoditi energi dan finansial dari luar negeri, hingga saat ini diperkirakan terdapat 2500 orang yang telah bertransaksi dalam perdagangan berjangka dan beberapa yang bekerja sebagai tenaga analis, *marketing* pada berbagai perusahaan perdagangan berjangka.

Kegiatan secara umum suatu perusahaan perdagangan berjangka sebenarnya cukup unik, karena ada tahapan yang harus dimengerti oleh seorang calon investor untuk terjun di dalam kegiatan perdagangan berjangka, ia dituntut untuk mengerti tentang *margin* dan pengelolaannya, bagaimana pembukaan rekening dan lain sebagainya. Tetapi yang terpenting apabila tertarik berinvestasi di dalam perdagangan berjangka, maka ia perlu memilih perusahaan pialang dan mengetahui jenis-jenisnya.

Adapun tahapan proses yang harus dilakukan calon nasabah untuk melakukan investasi *forex* pertama melakukan registrasi kepada broker *forex* yang bertugas sebagai perantara antara nasabah dengan perusahaan. Lalu mendownload *software trading terminal* yang sudah dibuat oleh perusahaan, kemudian melakukan verifikasi *account* yang sebelumnya sudah disepakati, dan proses jual beli *forex* sudah bisa dilakukan dengan terlebih dahulu mendepositkan sejumlah dana sesuai dengan *account* sebagai modal transaksi.

Berikut penjelasan bauran pemasaran (*marketing mix*) untuk menyusun strategi pemasaran dalam menunjang kegiatan umum perusahaan:

### 1. *Product*

Produk adalah sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk diperhatikan, dipakai, dimiliki, atau dikonsumsi sehingga dapat memuaskan keinginan atau kebutuhan. Produk barang berupa apa saja yang berwujud sehingga dapat dilihat, diraba atau disentuh, dirasa, dipegang, dan dipindahkan. PT TRIJAYA PRATAMA FUTURES memiliki produk dalam bentuk saham yang ditawarkan kepada nasabah dengan banyak pilihan salah satunya adalah *Forex*.

### 2. *Price*

Harga mencerminkan jumlah uang yang harus dibayar pelanggan untuk mendapatkan keuntungan. Terdapat dua *account* dimana dari tiap *account*nya mendapatkan keuntungan yang berbeda. *Account Reguler* yaitu minimal menyetorkan uang sebesar Rp 100.000.000,-, dan *Mini Account* yaitu minimal menyetorkan uang sebesar Rp 5.000.000,-.

### 3. *Place*

Proses pendistribusian produk dilakukan di Menara Mulia (PT TRIJAYA PRATAMA FUTURES). Adapun kantor cabang yang tersebar didaerah dan sifatnya mempermudah nasabah yang diluar daerah dalam melakukan perjanjian kontrak untuk berinvestasi di PT TRIJAYA PRATAMA FUTURES juga terdapat di:

Medan	: Capital Building 3A Floor JL. Putri Hijau no. 1A
Surabaya	: Town Square M12-17 JL. Adityawarman no.55
Samarinda	: Swiss Belhotel Borneo lt.1 JL. Mulawarman no.6
Batam	: Planet Holiday Hotel 2 Floor JL. Raja Ali Haji
Makasar	: Menara Bosowa, lt.11 JL.Jendral Sudirman no.5

### 4. *Promotion*

PT TRIJAYA PRATAMA FUTURES melakukan promosi dengan berbagai cara diantaranya menerbitkan dan menyebarkan brosur tentang produk, mengadakan *event* besar seperti seminar guna memperkenalkan produk dan mempromosikan produk dan *contacting person* via telepon.

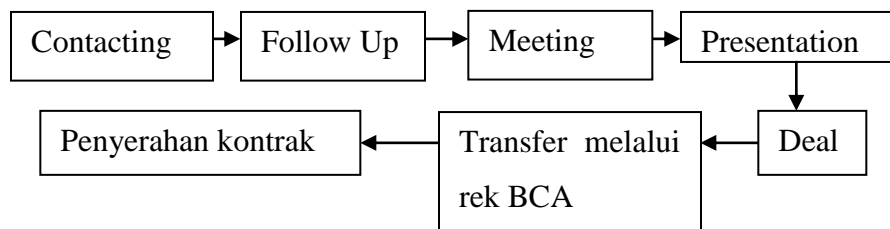
### 5. *People*

Elemen-elemen dari people adalah pegawai perusahaan. Semua sikap dan tindakan karyawan, dalam hal ini dimana praktikan adalah seorang *Marketing*. Bahkan cara berpakaian praktikan dan penampilan praktikan mempunyai pengaruh terhadap persepsi konsumen atau keberhasilan dalam melakukan *prospecting*. Selain itu pengetahuan mengenai produk dari PT TRIJAYA

PRATAMA FUTURES serta wawasan luas mengenai kondisi pasar lokal dan internasional juga menjadi salah satu keberhasilan praktikan dalam melakukan *prospecting*.

#### 6. *Proses*

Mutu layanan jasa sangat bergantung pada proses penyampaian jasa kepada konsumen, mengingat bahwa penggerak perusahaan jasa adalah karyawan itu sendiri, maka untuk menjamin mutu layanan, seluruh operasional perusahaan harus dijalankan sesuai dengan *system* dan prosedur yang terstandarisasi, berkomitmen, dan loyal terhadap perusahaan. Adapun proses bagaimana melakukan transaksi *forex*.



**Gambar II.2**

#### **Proses Prospecting**

#### 7. *Physical evidence*

*Building* merupakan bagian dari bukti fisik, karakteristik yang menjadi persyaratan yang bernilai tambah bagi konsumen dari perusahaan jasa yang memiliki karakter. PT TRIJAYA PRATAMA FUTURES memiliki kantor pusat di jl. Jenderal Gatot Subroto, Gedung Menara Mulia Kavling 9-10.

## 8. *Product Life Cycle (PLC)*

Strategi pemasaran berdasarkan *Product Life Cycle (PLC)* pada GMT Institute sebagai berikut:

### *a. Introduction*

Pengenalan yang dilakukan PT TRIJAYA PRATAMA FUTURES dengan berbagai cara diantaranya menerbitkan dan menyebarkan brosur, dan mengadakan event seperti seminar.

### *b. Growht*

Pada fase ini PT TRIJAYA PRATAMA FUTURES meningkatkan perekrutan karyawan guna memperluas distribusi pemasaran yang baru, meningkatkan kualitas pelayanan jasa kepada nasabah dan meningkatkan hubungan kerja seperti mengadakan event seminar.

### *c. Maturity*

Pada saat fase ini terjadi PT TRIJAYA PRATAMA FUTURES melakukan penambahan perekrutan karyawan untuk memperluas saluran distribusi untuk mendapatkan nasabah.

### *d. Decline*

Pada fase ini PT TRIJAYA PRATAMA FUTURES belum mengalaminya karena di Indonesia masih banyak pihak yang membutuhkan jasa investasi pada perusahaan ini.

#### 9. *Segmentation, Targeting, Positioning (STP)*

Segmentasi pasar PT TRIJAYA PRATAMA FUTURES adalah semua orang yang terjun dalam bidang investasi berjangka seperti *forex*. Target pasar PT TRIJAYA PRATAMA FUTURES adalah siapapun yang ingin berinvestasi. Dalam hal *positioning*, PT TRIJAYA PRATAMA FUTURES menggunakan pengajar yang ahli dan telah berpengalaman dalam bidang investasi berjangka seperti *forex*.



### **BAB III**

#### **PELAKSANAAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN**

##### **A. Bidang Kerja**

Bidang pekerjaan yang praktikan lakukan selama melakukan Praktik Kerja Lapangan di PT TRIJAYA PRATAMA FUTURES dalam kurun waktu dua bulan ini yaitu sebagai berikut. Divisi yang praktikan tempati yaitu sesuai dengan jurusan atau Program Studi yang saat ini praktikan jalani yaitu Pemasaran. di PT TRIJAYA PRATAMA FUTURES praktikan adalah sebagai seorang marketing atau broker bagi calon dan nasabah yang ingin berinvestasi di perusahaan dengan menggunakan jasa praktikan yaitu sebagai broker.

**Tabel III.1**

##### **Produk yang ditawarkan**

No.	Jenis Produk
1.	Logam Mulia
2.	<i>Forex</i>

Sumber: Data diolah oleh Praktikan.

Bidang kerja yang dilakukan disini yaitu sebagai marketing perusahaan yang selalu melakukan *contacting* kepada klien melalui media telepon yang sudah difasilitasi oleh perusahaan. Dalam perusahaan ini *marketing* terbagi menjadi dua yaitu *marketing* yang menawarkan investasi dalam bentuk *Forex* (valuta asing), dan

*Commodity Futures* (berupa logam mulia/ emas). Namun pada kesempatan ini praktikan bertugas untuk fokus kepada *forex* (valuta asing).

Pekerjaan yang dilakukan praktikan adalah selalu mengikuti *training* setiap pagi untuk mengetahui keadaan atau kondisi pasar serta berita yang berkaitan dengan valuta asing. Selain itu juga diberikan motivasi-motivasi untuk melakukan prospek yang baik dan benar. Setelah itu mulai untuk melakukan *contacting*, minimal satu hari tiga puluh calon nasabah yang harus praktikan telepon untuk melakukan prospek.

Setelah memiliki hasil, praktikan harus melakukan *follow up* kembali untuk mengetahui kepastian dari calon nasabah. Apakah mereka (calon nasabah) bersedia untuk bertemu, guna praktikan jelaskan lebih *detail* mengenai valuta asing. Jika iya, maka praktikan dan calon nasabah mengatur jadwal pertemuan.

Posisi praktikan di PT TRIJAYA PRATAMA FUTURES adalah sebagai *Marketing Trainee* (magang) pada bagian marketing sebagai broker.

Mekanisme kegiatan *trading forex* dan juga peluang yang dimungkinkan untuk mendapatkan keuntungan adalah tentang melakukan pertukaran yang menguntungkan antara dua matauang. Pertukaran satu matauang dengan matauang lain merupakan dasar ide perdagangan *forex* perubahan dan dinamika dari nilai pertukaran atau harga dari matauang tertentu biasanya dipengaruhi oleh kegiatan industri, kondisi politik suatu wilayah atau inflasi dan juga spekulasi yang terjadi dibursa saham. Perdagangan *forex* harus mampu mengambil keuntungan dari

kondisi-kondisi tersebut dalam melakukan *trading forex* guna mendapatkan keuntungan.

## **B. Pelaksanaan Kerja**

Sesuai dengan perusahaan yang bergerak dalam bidang investasi, *marketing* perusahaan ditugaskan untuk memasarkan/ menawarkan produk-produk perusahaan seperti *forex* (valuta asing) dan *Commodity Futures* (berupa logam mulia/ emas). Sebelum melakukan pemasaran praktikan harus memiliki *skill* untuk bisa menarik minat klien untuk bersedia bergabung dalam investasi ini, yaitu tentang bagaimana cara berbicara yang baik pada saat melakukan *contacting* kepada klien, apa yang harus dibuat apabila klien ingin lebih mengetahui dalam investasi ini, dan bagaimana cara *marketing* membangun kepercayaan klien terhadap perusahaan.

Dalam bidang *marketing Forex* (valuta asing) terdapat dua pilihan antara *BUY* atau *SELL*. Sebelum melakukan *trading marketing* harus memiliki keahlian untuk bisa mendapatkan profit/ keuntungan yaitu melalui cara *Fundamental* dan *Technical*. *Fundamental* dilakukan dengan cara membaca berita-berita yang terjadi di dunia melalui website yang memaparkan berita yang mampu mengubah harga suku bunga dalam suatu negara, contohnya seperti *www.forexfactory.com*. Dalam website tersebut terangkum semua berita apa saja yang menyebabkan suku bunga naik atau turun. Adapun cara kedua yang harus dikuasai yaitu *Technical* dengan cara melihat pergerakan dari grafik atau *chart* yang ada pada aplikasi *trading* itu, harus bisa mengetahui kecenderungan harga (*trend*). Apakah naik (*bullish*), apakah turun

(*bearish*), atau apakah mendatar (*Sidekiat*) sebelum kita melakukan *trading buy* atau *sell*. Bentuk dari *chart* ada tiga macam, antara lain *Line Chart*, *Bar Chart*, dan *Japanese Candlestick*.

Praktikan melakukan *contact person* selama satu minggu bertugas sebagai *marketing*. Dalam *contact person* praktikan rata-rata menghubungi calon nasabah sebanyak tiga puluh orang perhari. Saat melakukan *contacting* dengan calon nasabah praktikan harus bisa berbicara dengan ramah, hal ini dikarenakan terkadang ada calon nasabah yang saat dihubungi sedang dalam keadaan sibuk dan terburu-buru sehingga tidak sempat merespon. Dalam hal ini dari beberapa calon nasabah yang dihubungi kebanyakan tidak berminat untuk berinvestasi dalam bidang ini dan ada calon nasabah yang merespon hingga sempat ingin berinvestasi dalam bidang ini tetapi pada saat akan melakukan kesepakatan terjadi satu kendala yang dihadapi oleh calon nasabah yang mengharuskan nasabah membatalkan kesepakatan yang sebelumnya sudah disepakati.

Tabel III.2

**Kegiatan Harian**

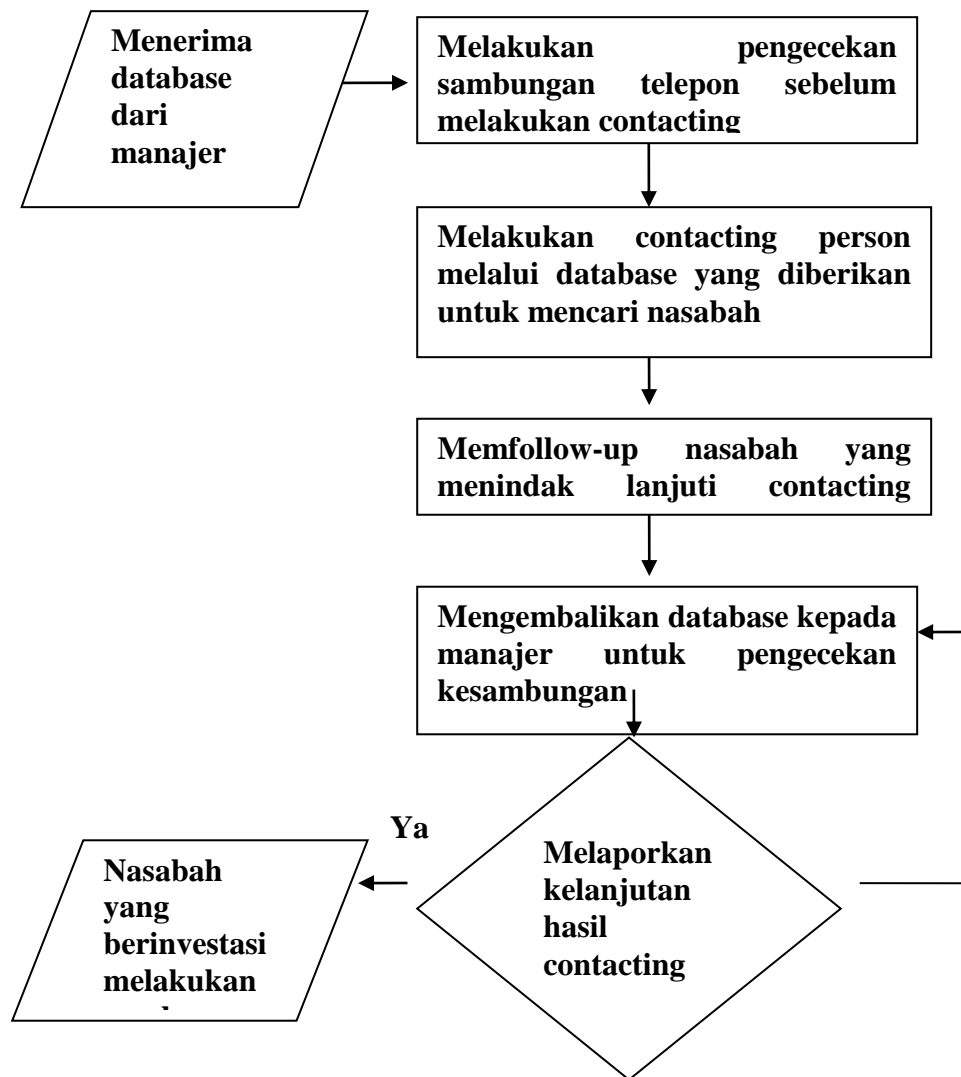
NO.	Hari&Tanggal	Kegiatan Praktikan
1.	Selasa, 1 Juli 2014	Melakukan Program Training Dengan Mr. Kevin Sebastian
2.	Rabu, 2 Juli 2014	Pengenalan Dengan Karyawan dan Staff-Staff Yang Ada
3.	Kamis, 3 Juli 2014	Bimbingan Keterampilan Dasar Dengan Manajer <i>Marketing</i>

<b>4.</b>	Jumat, 4 Juli 2014	Melanjutkan Bimbingan Dasar Dengan Pembimbing Praktikan
<b>5.</b>	Senin, 7 Juli 2014	Mempelajari Latar Belakang Umum Produk PT TRIJAYA PRATAMA FUTURES
<b>6.</b>	Selasa, 8 Juli 2014	Izin Sakit
<b>7.</b>	Rabu, 9 Juli 2014	Melanjutkan Bimbingan Dasar Dengan Pembimbing Praktikan
<b>8.</b>	Kamis, 10 Juli 2014	Melaksanakan Training Mengenai Salah Satu Produk <i>Forex</i>
<b>9.</b>	Jumat, 11 Juli 2014	Melanjutkan Training <i>Forex</i>
<b>10.</b>	Senin, 14 Juli 2014	Melaksanakan Training Dasar <i>Meet&amp;Contacting</i> Dengan Nasabah
<b>11.</b>	Selasa, 15 Juli 2014	Melanjutkan Training Tersebut
<b>12.</b>	Rabu, 16 Juli 2014	Mencoba Langsung Melakukan <i>Contacting</i> Dari Telepon Kantor
<b>13.</b>	Kamis, 17 Juli 2014	Izin Sakit
<b>14.</b>	Jumat, 18 Juli 2014	Izin Sakit
<b>15.</b>	Senin, 21 Juli 2014	Mencatat Naik Turunnya Harga Saham Internasional
<b>16.</b>	Selasa, 22 Juli 2014	Mencatata & Mempelajari Naik Turunnya Harga Saham Internasional

<b>17.</b>	Rabu, 23 Juli 2014	Mencoba Kembali Melakukan <i>Contacting</i>
<b>18.</b>	Kamis, 24 Juli 2014	Libur Lebaran
<b>19.</b>	Jumat, 25 Juli 2014	Libur Lebaran
<b>20.</b>	Senin, 28 Juli 2014	Libur Lebaran
<b>21.</b>	Selasa, 29 Juli 2014	Libur Lebaran
<b>22.</b>	Rabu, 30 Juli 2014	Libur Lebaran
<b>23.</b>	Kamis, 31 Juli 2014	Libur Lebaran
<b>24.</b>	Jumat, 1 Agustus 2014	Libur Lebaran
<b>25.</b>	Senin, 4 Agustus 2014	Melakukan <i>Follow Up</i> Nasabah
<b>26.</b>	Selasa, 5 Agustus 2014	Izin
<b>27.</b>	Rabu, 6 Agustus 2014	<i>Training</i> Mengenai Pasar Modal Dengan Bapak Chandra Wijaya
<b>28.</b>	Kamis, 7 Agustus 2014	Melanjutan Training Pasar Modal
<b>29.</b>	Jumat, 8 Agustus 2014	Melakukan <i>Contacting</i> dan <i>Follow Up</i> Lanjutan
<b>30.</b>	Senin, 11 Agustus 2014	Izin

<b>31.</b>	Selasa, 12 Agustus 2014	Izin
<b>32.</b>	Rabu, 13 Agustus 2014	Evaluasi Hasil
<b>33.</b>	Kamis, 14 Agustus 2014	Izin Sakit
<b>34.</b>	Jumat, 15 Agustus 2014	Melakukan <i>Contacting</i>
<b>35.</b>	Senin, 18 Agustus 2014	Mencari Berita <i>Forex</i>
<b>36.</b>	Selasa, 19 Agustus 2014	Mencari Berita <i>Forex</i> dan Melakukan <i>Contacting</i>
<b>37.</b>	Rabu, 20 Agustus 2014	Mencatat Pergerakan <i>Forex</i>
<b>38.</b>	Kamis, 21 Agustus 2014	Kembali Mencatat Dan Mempelajari
<b>39.</b>	Jumat, 22 Agustus 2014	Izin Sakit
<b>40.</b>	Senin, 25 Agustus 2014	<i>Meeting</i> Dengan Direktur Beserta Staff-Staff
<b>41.</b>	Selasa, 26 Agustus 2014	Melakukan Prospect di Daerah Rawamangun
<b>42.</b>	Rabu, 27 Agustus 2014	Melakukan <i>Follow Up</i>
<b>43.</b>	Kamis, 28 Agustus 2014	Melakukan <i>Contacting</i>
<b>44.</b>	Jumat, 29 Agustus 2014	Bebas

Adapun kegiatan yang dilakukan praktikan selama melaksanakan praktik kerja lapangan di PT TRIJAYA PRATAMA secara detail digambarkan dalam bentuk flowchart



**Gambar III.III**

**Flowchart**



### **C. Kendala yang dihadapi**

Dalam melaksanakan Praktik Kerja Lapangan, praktikan menemui beberapa kendala yang dihadapi selama berlangsungnya Praktik Kerja Lapangan, antara lain:

1. Pada saat melakukan Praktik Kerja Lapangan, praktikan merasakan canggung dan malu dengan suasana kantor dan seluruh staff *marketing* dan HRD di Divisi Pemasaran sehingga pada minggu pertama praktikan merasa bingung harus melakukan pekerjaan apa karena malu bertanya
2. Praktikan belum mampu menguasai keseluruhan produk-produk dan spesifikasi produk sehingga belum bisa melakukan *contacting*
3. Praktikan masih merasa malu dalam menjelaskan produk-produk perusahaan pada saat *contacting* karena praktikan belum terbiasa melakukan

### **D. Cara mengatasi kendala**

Adapun cara-cara praktikan dalam mengatasi kendala selama berlangsungnya Praktik Kerja Lapangan, antara lain:

1. Seiring berjalannya waktu praktikan mulai beradaptasi dengan suasana kantor sesuai dengan yang dikemukakan oleh Robert K. Merton teori beradaptasi adalah cara bagaimana organisme mengatasi tekanan lingkungan sekitarnya untuk bertahan hidup. Organisme yang mampu beradaptasi terhadap lingkungannya mampu untuk: memperoleh air, udara dan nutrisi (makanan).
2. Praktikan mempelajari produk-produk yang belum dikuasai dan menanyakan kepada Manajer yang berada di Divisi Pemasaran dan bagaimana cara menjawab apabila ada calon nasabah yang menanyakan sesuatu tentang salah satu produk.

Adapun teori yang menjelaskan bahwa belajar menurut Winkel adalah semua aktivitas mental atau psikis yang berlangsung dalam interaksi aktif dalam lingkungan, yang menghasilkan perubahan-perubahan dalam pengelolaan pemahaman.

3. Praktikan berlatih dengan staff lain mengenai cara berbicara pada saat melakukan *contacting* untuk mencari nasabah sesuai dengan teori yang dikemukakan bahwa berlatih adalah proses yang sering digunakan untuk menggambarkan aktivitas.

## **BAB IV**

### **KESIMPULAN**

#### **A. Kesimpulan**

Selama dua bulan praktikan melakukan Praktik Kerja Lapangan di PT TRIJAYA PRATAMA FUTURES, praktikan dapat menyimpulkan bahwa pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan sangat berguna, dimana:

1. Praktikan melakukan training setiap pagi untuk mengetahui keadaan atau kondisi pasar serta berita yang berkaitan dengan valuta asing, selain itu praktikan diberikan motivasi-motivasi untuk melakukan prospek yang baik dan benar, melakukan *contacting person* via telepon guna mencari nasabah untuk mencapai target sesuai kebijakan perusahaan
2. Praktikan mengetahui tahapan proses mulai dari menawarkan produk sampai *closing* dimulai dari melakukan registrasi kepada broker yang bertugas sebagai perantara antara nasabah dengan perusahaan, mendownload *software trading terminal* yang sudah dibuat oleh perusahaan, melakukan verifikasi *account* yang sebelumnya sudah disepakati dan kemudian proses *trading forex* sudah bisa dilakukan.
3. Praktikan mengetahui strategi pemasaran yang dilakukan PT TRIJAYA PRATAMA FUTURES yaitu dengan setiap hari melakukan *contacting* via telepon guna mempromosikan produk dan seminar.

#### **B. Saran**

Bagi perusahaan diharapkan dapat menyediakan fasilitas tenaga pembimbing untuk menjelaskan dan mengajarkan kepada praktikan sebagai bekal dalam Praktik Kerja Lapangan baik dari segi pengetahuan atau keterampilan agar dapat melakukan *trading*.

## DAFTAR PUSTAKA

<http://www.tpf.co.id>

[www.trijayapratamafutures.com](http://www.trijayapratamafutures.com)

PT TRIJAYA PRATAMA FUTURES, Tbk buku *Company Profile*, 2010

Buku pedoman Praktik Kerja Lapangan Universitas Negeri Jakarta

Materi *Training* Mr. Kevin



Building  
Future  
Leaders

KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN  
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA

FAKULTAS EKONOMI

Gedung R Jalan Rawamangun Muka Jakarta 13220

Telp : (021) 4721227, Fax : (021) 4706285

[www.unj.ac.id/fe](http://www.unj.ac.id/fe)

DAFTAR HADIR  
PRAKTEK KERJA LAPANGAN  
..... SKS

Nama : Gandi Rizky Rahardjo  
No. Registrasi : 8223128293  
Program Studi : D3 Manajemen Pemasaran  
Tempat Praktik : PT. Trijaya Pratama Fubres  
Alamat Praktik/Telp : Jl. Jenderal Gatot Subroto

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Selasa - 1 Juli 2014	1.	
2.	Rabu - 2 Juli 2014	2.	
3.	Kamis - 3 Juli 2014	3.	
4.	Jumat - 4 Juli 2014	4.	
5.	Senin - 7 Juli 2014	5.	
6.	Rabu - 9 Juli 2014	6.	
7.	Kamis - 10 Juli 2014	7.	
8.	Jumat - 11 Juli 2014	8.	
9.	Senin - 14 Juli 2014	9.	
10.	Selasa - 15 Juli 2014	10.	
11.	Rabu - 16 Juli 2014	11.	
12.	Senin - 21 Juli 2014	12.	
13.	Selasa - 22 Juli 2014	13.	
14.	Rabu - 23 Juli 2014	14.	
15.	Senin - 4 Agustus 2014	15.	

Jakarta, .....

Penilai,

(.....  
  
CHRISTINE H.M.

Catatan :

Format ini dapat diperbanyak sesuai kebutuhan

Mohon legalitas dengan membubuhi cap Instansi/Perusahaan



Building  
Future  
Leaders

KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN  
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA

FAKULTAS EKONOMI

Gedung R Jalan Rawamangun Muka Jakarta 13220

Telp : (021) 4721227, Fax : (021) 4706285

[www.unj.ac.id/fe](http://www.unj.ac.id/fe)

DAFTAR HADIR  
PRAKTEK KERJA LAPANGAN  
..... SKS

Nama : Gandi Rizky Rahardjo  
No. Registrasi : 8223128286  
Program Studi : D3 Manajemen Pemasaran  
Tempat Praktik : PT. Trijaya Pratama Futures  
Alamat Praktik/Telp : Jl. Jenderal Gatot Subroto

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Rabu - 6 Agustus 2014	1.....	
2.	Kamis - 7 Agustus 2014	2.....	
3.	Jumat - 8 Agustus 2014	3.....	
4.	<del>Senin - 11 Agustus 2014</del>	4.....	
5.	Rabu - 13 Agustus 2014	5.....	
6.	Jumat - 15 Agustus 2014	6.....	
7.	Senin - 18 Agustus 2014	7.....	
8.	Selasa - 19 Agustus 2014	8.....	
9.	Rabu - 20 Agustus 2014	9.....	
10.	Kamis - 21 Agustus 2014	10.....	
11.	Senin - 25 Agustus 2014	11.....	
12.	Selasa - 26 Agustus 2014	12.....	
13.	Rabu - 27 Agustus 2014	13.....	
14.	Kamis - 28 Agustus 2014	14.....	
15.	Jumat - 29 Agustus 2014	15.....	

Jakarta,.....

Penilai,

(.....  
Christine

Catatan :

Format ini dapat diperbanyak sesuai kebutuhan

Mohon legalitas dengan membubuhi cap Instansi/Perusahaan



Building  
Future  
Leaders

KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN  
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA

FAKULTAS EKONOMI

Gedung R Jalan Rawamangun Muka Jakarta 13220

Telp : (021) 4721227, Fax : (021) 4706285

[www.unj.ac.id/fe](http://www.unj.ac.id/fe)

PENILAIAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN  
PROGRAM DIPLOMA III

..... SKS

Nama : Gandi Rizky Rahardjo  
No.Registrasi : 022 3128 286  
Program Studi : D3 Manajemen Pemasaran  
Tempat Praktik : Pt. Trijaya Pratama Futures  
Alamat Praktik/Telp : Jl. Jenderal Gatot Subroto

NO	ASPEK YANG DINILAI	SKOR 50-100	KETERANGAN				
1	Kehadiran	<u>B 79</u>	1. Keterangan Penilaian :  Skor    Nilai    Predikat 80-100    A    Sangat baik 70-79    B    Baik 60-69    C    Cukup 55-59    D    Kurang				
2	Kedisiplinan	<u>B 79</u>					
3	Sikap dan Kepribadian	<u>A 95</u>					
4	Kemampuan Dasar	<u>B 79</u>					
5	Ketrampilan Menggunakan Fasilitas	<u>B 79</u>					
6	Kemampuan    Membaca    Situasi    dan	<u>B 79</u>					
	Mengambil		2. Alokasi Waktu Praktik :  2 sks : 80-160 jam kerja efektif (2 Minggu s.d 1 bulan)				
7	Keputusan	<u>B 79</u>					
8	Partisipasi dan Hubungan Antar Karyawan	<u>A 90</u>					
9	Aktivitas dan Kreativitas	<u>B 79</u>					
10	Kecepatan Waktu Penyelesaian Tugas	<u>B 79</u>	Nilai Rata-rata : <div><div><div><u>817</u>..... = <u>81.7</u> 10 (sepuluh)</div></div></div>				
	Hasil Pekerjaan		Nilai Akhir : <table><tr><td><u>82</u></td><td><u>A</u></td></tr><tr><td>Angka bulat</td><td>huruf</td></tr></table>	<u>82</u>	<u>A</u>	Angka bulat	huruf
<u>82</u>	<u>A</u>						
Angka bulat	huruf						
Jumlah		.....					

Jakarta, 29 Agustus '14  
Penilai,  
  
(.....) CHRISTINE HM

Catatan :  
Mohon legalitas dengan membubuhi cap Instansi/Perusahaan





# KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA

Kampus Universitas Negeri Jakarta, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220  
Telp./Fax. : Rektor : (021) 4893854, PR I: 4895130, PR II : 4893918, PR III : 4892926, PR IV : 4893982,  
BAUK : 4750930, BAAK : 4759081, BAPSI : 4752180  
Bag. UHTP : Telp. 4893726, Bag. Keuangan : 4892414, Bag. Kepegawaian : 4890536, HUMAS : 4898486  
Laman : [www.unj.ac.id](http://www.unj.ac.id)

Nomor : 4342/UN39.12/KM/2014  
Lamp. : -  
Hal : Permohonan Izin Praktek Kerja Lapangan

17 September 2014

Yth. Kepala HRD  
PT. Trijaya Pratama Futures

Kami mohon kesediaan Saudara, untuk dapat menerima Mahasiswa Universitas Negeri Jakarta :

Nama : **Gandi Rizky Rahardjo** No. Telp/HP : 08999853438  
Nomor Registrasi : 8223128286  
Program Studi : D3 Manajemen Pemasaran  
Fakultas : Ekonomi  
Untuk Mengadakan : **Praktek Kerja Lapangan**  
  
Di : **PT. Trijaya Pratama Futures,**  
**Gd. Menara Mulia Lt.9, Suite 902,**  
**Jl. Jend. Gatot Subroto, Kav.9-11, Jakarta 12930**

Untuk melaksanakan Praktek Kerja Lapangan yang diperlukan dalam rangka memenuhi tugas mata kuliah.

Atas perhatian dan kerjasama Saudara, kami sampaikan terima kasih.



Tembusan :  
1. Dekan Fakultas Ekonomi  
2. Kaprog / Jurusan Manajemen

Kepala Biro Administrasi  
Akademik dan Kemahasiswaan,

Drs Syaifullah  
NIP 195702161984031001





**PT. TRIJAYA PRATAMA FUTURES**

**SURAT KETERANGAN**

**No. 113/TJP/SK-HRD/VII/2014**

yang bertanda tangan di bawah ini

Nama : Chriestine Hebereeny

Jabatan : Manager HRD

Dengan ini menerangkan bahwa :

Nama : Gandi Rizky Raharjo

Nim : 8223128286

Telah diterima untuk melaksanakan Praktik kerja lapangan di PT. Trijaya Pratama Futures terhitung mulai 30 juni 2014 s/d 29 Agustus 2014.

Jakarta, 29 Agustus 2014



Christine Hebereeny  
Manager HRD

**KANTOR PUSAT**

Gedung MENARA MULIA Lantai 9 Suite Jl. jend. Gatot Subroto Kav. 9-11 Jakarta 12930 - Indonesia

Telp (62 - 21 ) 2952 8999 (Hunting) Fax (62 - 21 ) 2952 8989

Website : [www.tpf.co.id](http://www.tpf.co.id)





**PT. TRIJAYA PRATAMA FUTURES**

**SURAT KETERANGAN**

**No. 112 /TJP/SK-HRD/VIII/2014**

Yang bertanda tangan di bawah ini

Nama : Christine Hebereeny  
Jabatan : Manager HRD

Dengan ini menerangkan bahwa :

Nama : Gandi Rizky Raharjo  
NIM : 8223128286

Benar telah melaksanakan magang kerja di PT. Trijaya Pratama Futures terhitung mulai 30 Juni 2014 s/d 29 Agustus 2014.

Demikian surat ini kami berikan untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Jakarta, 29 Agustus 2014



**Christine Hebereeny**  
**Manager HRD**

**KANTOR PUSAT :**

Gedung MENARA MULIA Lantai 9 Suite 902 Jl. Jend. Gatot Subroto Kav. 9 - 11 Jakarta 12930 - Indonesia

Telp. (62 - 21) 2952 8999 (Hunting) Fax. (62 - 21) 2952 8989

Website : [www.tpf.co.id](http://www.tpf.co.id)





Building  
Future  
Leaders

# KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN

## UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA

### FAKULTAS EKONOMI

Kampus Universitas Negeri Jakarta Gedung R, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220

Telepon (021) 4721227/4706285, Fax: (021) 4706285

Laman: www.unj.ac.id/fe




ISO 9001:2008 CERTIFIED  
CERTIFICATE NO:  
IAS/INA/3640

#### SURAT PERSETUJUAN SIDANG PKL

Yang bertanda tangan di bawah ini :

##### Dosen Pembimbing

1. Nama : Dra. Sholikhah, M.M  
2. NIP : 1962 0623 199003 2 001  
3. Tanda tangan : 

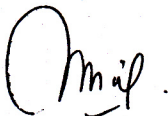
Memberikan Persetujuan kepada Mahasiswa dibawah ini :

1. Nama : Gandi Rizky Rahardjo  
2. No. Registrasi : 8223128286  
3. Program Studi : D3 Manajemen  
4. Tempat PKL : PT. TRIJAYA PRATAMA FUTURES


Untuk Mengikuti/Tidak mengikuti\* Sidang PKL pada tanggal.....

Mengetahui  
Kaprod D3 Manajemen Pemasaran

Jakarta, 18 Juni 2015  
Mahasiswa Ybs,



Dra Umi Mardiyati M.Si  
NIP.19570221 198503 2 002



Gandi Rizky Rahardjo  
No.Reg : 8223128286

Cat :Coret yang tidak perlu\*)